



Supply and Services
Canada

Approvisionnement et Services
Canada

Government
Publications

The Supplier

An information bulletin for suppliers

No. 13 Spring 1993

Automated procurement moving on the FASTRACK

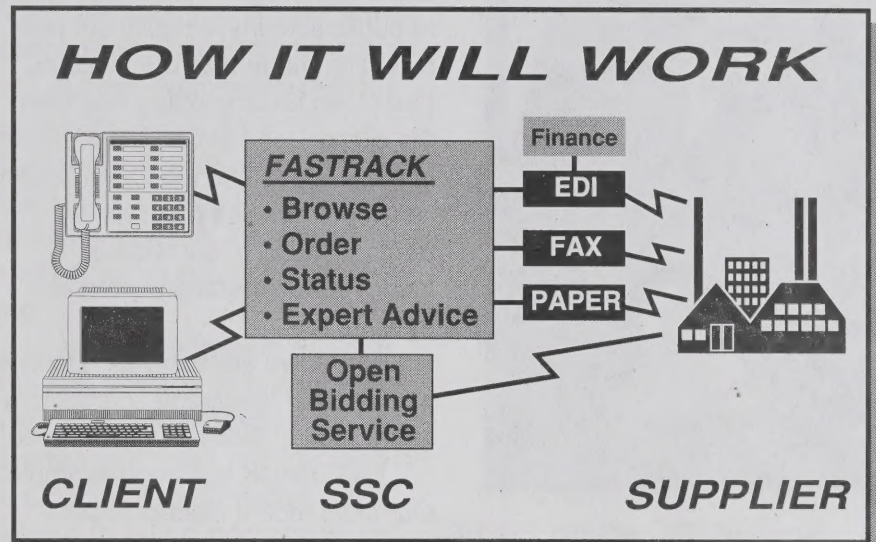
Important innovations in automated procurement are coming this summer with FASTRACK, Supply and Services Canada's newest electronic commerce initiative.

Beginning June 30, FASTRACK will link suppliers electronically with federal departments and agencies. For the first time, SSC clients will be able to place orders directly with suppliers from SSC's Stocked Item Supply Catalogue, standing offers and other supplier agreements available online from FASTRACK.

Initially, FASTRACK will cover 14 commodities: microcomputers, PC maintenance and support, informatics professional services, tires and tubes, lubricants, out-board motors, safety equipment, lamps, hand tools, audio-visual equipment, pharmaceuticals, temporary help services, French language training services and professional services for quality management.

Working closely with suppliers and clients, SSC will expand FASTRACK's coverage to as many commodities as possible over the next year.

With FASTRACK, clients can browse the electronic catalogues, place and track their orders, using



a touch-tone telephone or a personal computer with a modem. No assistance will be needed from SSC buyers.

FASTRACK is the most recent of SSC's Acquisitions 2000 projects. The aim of A2K is to simplify and streamline federal procurement by developing a completely electronic procurement system.

Suppliers capable of electronic data interchange (EDI) will be able to use their EDI capacity with FASTRACK. Those suppliers not yet ready to do business using EDI will be able to receive orders through paper- and fax-based transactions.

EDI is increasingly being used by organizations worldwide to

exchange business information, such as purchase orders and invoices, quickly and efficiently using computers and a standards-based electronic language.

SSC recently completed a series of successful pilot projects that applied EDI. The entire purchasing cycle — from call-up against a standing offer to payment for the delivered goods — was done electronically. SSC is now in a position to take full advantage of EDI procurement.

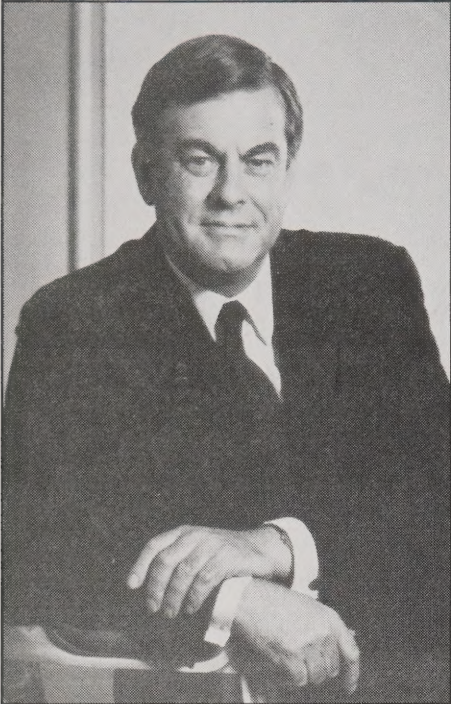
For more information about FASTRACK and EDI purchasing, contact the A2K Communications Office at (819) 956-5268 or by fax at (819) 956-6841.

Canada



3 1761 11709273 4

From the Minister's desk...



Looking back over my four years as Minister of Supply and Services, I take genuine satisfaction with SSC's key accomplishments in the procurement field.

In 1989, I set three goals for the department: open up the way we buy to public scrutiny; simplify our policies; and modernize our systems. Our Open Bidding policy has been the cornerstone of our achievements in these areas and the Open Bidding Service (OBS) the most visible demonstration of our work to improve the federal procurement system.

Today, we are continuing to build on these achievements, particularly in the area of electronic commerce.

FASTRACK is a good example. Our most recent electronic commerce project, FASTRACK will let SSC clients place electronic orders directly with suppliers. SSC is putting the system and software in place; other than that we will not be involved in these transactions.

With FASTRACK — one of our Acquisitions 2000 (A2K) projects — I think we are well on the road to the A2K goal of automating and simplifying the entire range of federal procurement activities by the year 2000.

The OBS is also on target. I rate the OBS as an unqualified success. In just under a year, it is taking shape as I envisioned it would: an open, public sector marketplace where buyers and sellers can do business together electronically.

Other federal departments and agencies are now advertising their service requirements on the OBS. Provincial governments are expected to follow, and later municipal governments and other public entities.

Environment Canada was among the first federal departments off the mark. Its move to advertise Green Plan procurement needs on the OBS is good news for businesses that want to sell in the growing environmental goods and services market. The experience they gain in supporting our Green Plan goals will enable these firms to compete in markets abroad.

When we talk about new opportunities, we cannot overlook the potential offered by the proposed North American Free Trade Agreement (NAFTA). Now before Parliament, NAFTA will open up a \$60-billion market for Canadian suppliers, including, for the first time, government service contracts in Mexico and the United States. With formal ratification of the deal by the three trading partners, the OBS will expand its international listings to include NAFTA opportunities.

The continued development of electronic commerce initiatives such as the OBS and FASTRACK will help us steer the course that SSC has set for federal procurement. As always, our guideposts will be the key principles of government contracting — openness, fairness, accessibility and service. We will continue to build on these principles, and I look forward to telling you about these developments in future issues of *The Supplier*.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Paul Dick'.

Paul Dick
Minister of Supply and Services

Green Plan goes shopping on the OBS



When Environment Canada needs goods and services to support the federal Government's Green Plan it goes shopping on SSC's Open Bidding Service (OBS).

The Green Plan opportunities began appearing in the Environmental Goods and Services section of the OBS listings at the end of February.

The move helps draw environmental procurement to the attention of Canadian suppliers who subscribe

to the OBS, making them more aware of Green Plan business opportunities. As well, Environment Canada expects to save costs — through increased competition — and obtain bids of a higher technical quality.

The OBS Green Plan opportunities include contracts in such areas as consulting, biological and ecosystems studies, engineering designs and specifications, research, soil and groundwater studies, environmental impact assessments, remote sensing and image analysis, hazardous waste handling, waste reduction and recycling.

In addition to helping Environment Canada fulfil its role under the Green Plan, the widespread public advertising of these requirements on the OBS will help Canadian firms compete in export markets, where environmental considerations are becoming an increasingly important

factor in purchasing decisions.

The Green Plan, introduced in December 1990, is a comprehensive national strategy to make sustainable development a reality in Canada. It provides a key role for business and industry in forging effective solutions to environmental problems and in helping Canada develop a new relationship between the environment and the economy.

The OBS is a national electronic bulletin board that advertises federal procurement needs. SSC currently advertises about \$4-billion worth of goods and services bidding opportunities on the OBS each year.

To subscribe to the OBS, call 1-800-361-4637. In the National Capital Region call (613) 737-3374. If you have any question about the OBS, call the OBS Hotline at (819) 956-3440.

Canada Business Service Centres offer easy access to business info

Getting information about federal government and other business programs and services is now easier thanks to the recent opening of three Canada Business Service Centres (CBSCs) in Edmonton, Winnipeg and Halifax.

The CBSCs provide a variety of information and referral services to business clients, especially those less familiar with the business programs and services offered by federal departments and agencies.

The centres are operating as a pilot project. Results of the project will be used to develop further plans for these and other CBSCs.

The centres can be reached by calling:

Edmonton, Alberta	(403) 495-6800
Winnipeg, Manitoba	(204) 984-2272 (800) 665-2019 (elsewhere in Manitoba)
Halifax, Nova Scotia	(902) 426-8604 (800) 668-1010 (elsewhere in N.S.).

Get the electronic advantage

Go Online with the OBS

Thousands of suppliers from across Canada are discovering the power of electronic commerce through SSC's Open Bidding Service (OBS) **Online** service. This year alone, **Online** subscribers will enjoy quick and easy electronic access to SSC bid opportunities worth about \$4 billion.

OBS subscribers can find out about SSC bid opportunities by browsing the OBS **Online** or by subscribing to SSC's *Government Business Opportunities (GBO)* publication and ordering bid documents from the OBS Bid Request Line.

**The OBS Online
offers access to
opportunities the
day they are
published.**

GBO and the OBS **Online** service list the same opportunities, but the OBS **Online** service is now the preferred choice for a growing number of suppliers. Instant access is one benefit. The OBS **Online** offers access to opportunities the day they are published. That means OBS **Online** subscribers have more time to prepare winning bids. They can also order bid documents from their computers whenever they want because the service is available around the clock.

GBO, on the other hand, is published three times a week and delivered by mail. *GBO* subscribers must call the OBS Bid Request Line to order bid documents, and pay a

slightly higher cost than for ordering them from the OBS **Online** service.

A basic one-year subscription to the OBS **Online** service is \$230. This includes a \$100 deposit towards online charges and documents ordered. A one-year *GBO* subscription is \$525, and suppliers pay another \$100 for a Bid Request Line (BRL) subscription, \$74 of which is a deposit towards documents ordered.

By mid-1993 OBS **Online** subscribers will be able to download bid documents to their PCs when they spot an opportunity of interest. That will be the fastest, and in many cases the cheapest, way to receive documents.

OBS **Online** subscribers will eventually be able to submit electronic bids directly to SSC. The implementation of electronic bid receiving, which will include all of the security expected with the handling of bids, is targeted for late 1993.

By mid-1993 the OBS will have a Bid Matching Service that will automatically notify a supplier of opportunities that match a profile provided by the supplier.

As more groups begin advertising on the OBS, more opportunities will appear — opportunities that will not be listed in SSC's *GBO*.

For example, other federal government departments have already begun to use the OBS to advertise their requirements.

There is also keen interest in the OBS among provinces, municipal governments, and other public agencies, several of which are reviewing their processes to determine how they can best use the OBS to attract

high-quality, competitive bids for their requirements.

The OBS **Online** service can also provide a useful picture of government purchasing: What are the spending patterns of specific departments? Where are the goods and services needed? Which suppliers have ordered specific bid documents? Which firms are winning contracts?

In the fall, OBS **Online** subscribers will be able to consult a database of information on contracts awarded through Open Bidding over the last three years.

**By mid-1993 OBS
Online subscribers will
be able to download bid
documents to their PCs
when they spot an
opportunity of interest.**

ISM Information Systems Management Corporation, a Canadian company specializing in database management, provides OBS services under licence to SSC and other government buyers. ISM also distributes the bidding materials to OBS subscribers. Suppliers return completed bids directly to the buying organization as they have always done.

To subscribe to the OBS, call 1-800-361-4637. In the National Capital Region call (613) 737-3374.

If you have any question about the OBS, call the OBS Hotline at (819) 956-3440.

Program helps suppliers sell to the federal government

The Supplier Promotion Program at Supply and Services Canada explains to Canadian suppliers, large or small, how to do business with the federal government.

Each year, the program holds seminars in all parts of Canada, giving participants practical pointers on marketing to the government, and putting them in touch with key SSC contacts.

Most seminars cover the fundamentals of selling to the government. There are also advanced seminars dealing with such topics as the federal government's Canadian content policy, writing effective proposals, future directions in federal procurement, and strategic partnering. The seminars are often presented in conjunction with local chambers of commerce.

In addition, the Supplier Promotion Program has fact sheets available — written in plain, clear language — on a variety of procurement topics, including the Open Bidding Service, free trade and much more.

Contact your regional Program co-ordinator for more information about supplier promotion activities.

Nova Scotia

Margaret Ingraham
Tel: (902) 426-8791
Fax: (902) 426-8808

New Brunswick/P.E.I.

Beth Kirkpatrick
Tel: (506) 851-2307
Fax: (506) 851-6759

Newfoundland

Bob Smith
Tel: (709) 772-0184
Fax: (709) 772-4603

Eastern Quebec

Danielle Gagnon
Tel: (418) 648-3248
Fax: (418) 648-2209

Western Quebec

Claude Martel
Tel: (514) 283-4863
Fax: (514) 283-5708

National Capital Region

Barry Fournier
Tel: (819) 956-7052
Fax: (819) 953-1057

Ontario

Johanne Serafin
Tel: (416) 670-6200
Fax: (416) 676-3375

Manitoba

Donna Smith
Tel: (204) 983-8226
Fax: (204) 983-7796

Saskatchewan

Darlene Chuka
Tel: (306) 780-7390
Fax: (306) 780-7242

Alberta/N.W.T.

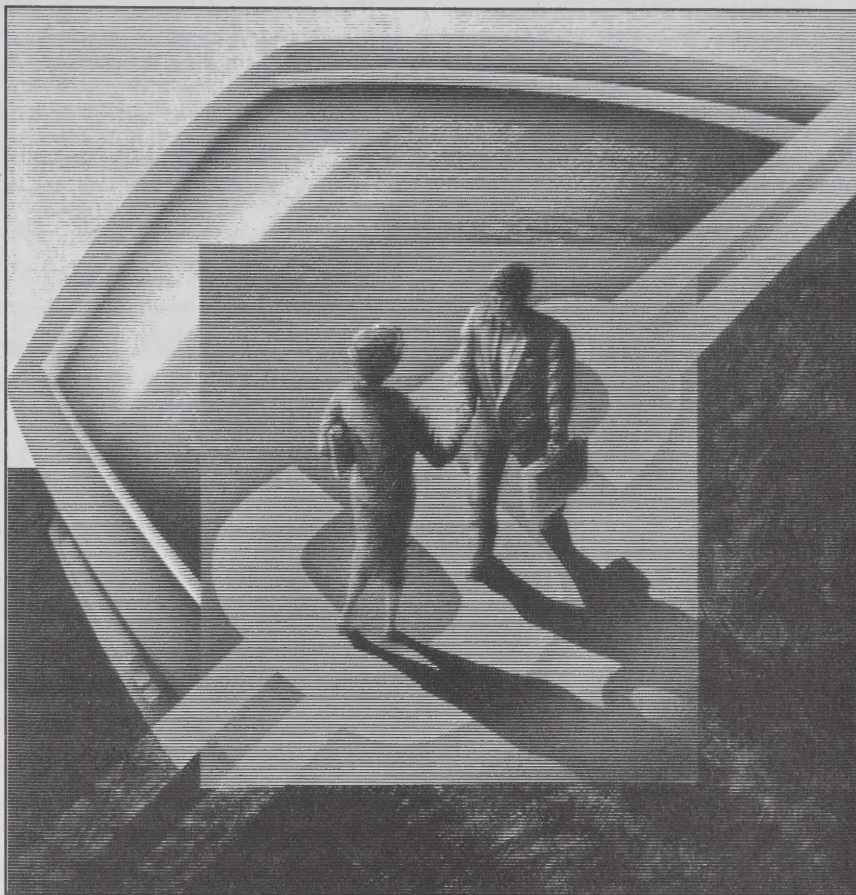
Lorna Hoey-Jones
Tel: (403) 495-3704 ext 235
Fax: (403) 495-3399

Pacific Directorate (includes the Yukon)

Carla McEachern
Tel: (604) 666-3995
Fax: (604) 666-2152
Client Service Centre
Vancouver, B.C.

Pacific Directorate

Gayle McDonald
Tel: (604) 363-3257
Fax: (604) 363-3573
Client Service Centre
Victoria, B.C.



ISO 9000

Making quality the standard for Canadian suppliers

Compliance to quality standards is fast becoming the key to getting a competitive edge in today's markets.

That is why SSC is participating in a pilot project that will require specific supplier groups to comply with the ISO 9000 series of quality standards.

ISO 9000 standards define the requirements for a firm's processes and systems, eliminating the need to check the final product. These standards are fast becoming the world's leading indicator of product and service quality. They are published by the International Organization for Standardization (ISO) in Geneva, Switzerland, and have been adopted for use in Canada.

These standards are fast becoming the world's leading indicator of product and service quality.

SSC, in conjunction with the Department of National Defence and Industry Science and Technology Canada (ISTC), is moving to adopt ISO 9000 standards over the next few years.

Beginning this fall, SSC will phase

in the standards as part of its procurement requirements. Business sectors such as microcomputers that already have experience with ISO 9000 standards will be targeted first. SSC may later add compliance to the standards for furniture, clothing and textiles procurement.

Beginning this fall, SSC will phase in the standards as part of its procurement requirements.

National Defence has about 70 major military suppliers who meet its standards under the Allied Quality Assurance Publications (AQAP). These companies will be asked to start phasing in ISO 9000 compliance in May 1993.

ISTC is promoting ISO 9000 because it will give Canadian firms better access to markets in the European Community, Australia and the Pacific Rim — countries where compliance with ISO 9000 standards is an advantage for doing business.

Suppliers who want to become certified to ISO 9000 should not expect to do so overnight. Getting

ready to comply with an audit by a standards registration organization such as the Quality Management Institute of the Canadian Standards Association, Warnock Hersey Professional Services or the Canadian General Standards Board may take a year or more. Costs of certification vary, depending on the type of business, size of the firm and the quality practices it has in place.

For more information contact David Henley, Supplier Promotion Program, (819) 956-2103.

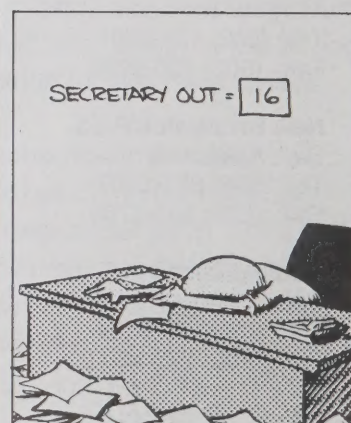
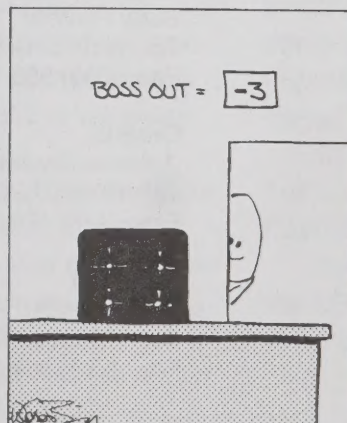
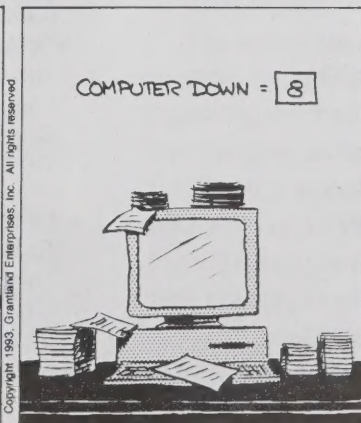
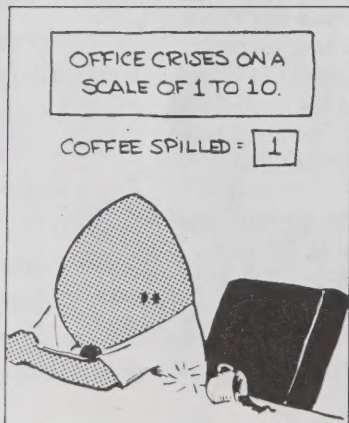
NEWS FLASH

SSC's *Supply Policy Manual* is undergoing a major revision. Effective immediately, SSC is no longer issuing amendments for this manual.

To ensure that suppliers remain current with supply policy, we will be publishing policy updates on the Open Bidding Service and in *Government Business Opportunities*.

For further information, please call Joe Phillips of the Supply Program Management Directorate at (819) 956-6499.

GRANTLAND®



Copyright 1993 Grantland Enterprises, Inc. All rights reserved.

4891

NOTICE TO SUPPLIERS

As of April 1, 1993, SSC's Science and Professional Services Directorate (SPSD) no longer maintains source lists except for the following services which need special accreditation:

- Geodetic Surveying
- Airborne Geophysical Surveys
- Map Production
- Language Training
- Commercial Air Charters
- Aerial Survey Photography

SPSD now advertises **ALL** bid opportunities valued at more than \$25,000 electronically on the Open Bidding Service (OBS) and in hard copy in the *Government Business Opportunities (GBO)* publication. **THE ONLY EXCEPTION** is Commercial Air Charters. Most SSPD bid opportunities valued at **LESS** than \$25,000 are now also advertised on the OBS and in *GBO*.

For more information, please call Anne Fortin of the Science and Professional Services Directorate at (819) 956-1398. To subscribe to the OBS, call 1-800-361-4637. In the National Capital Region call (613) 737-3374. To subscribe to *GBO*, call (819) 956-4802 or fax your request at (819) 994-1498.

If you have any questions about the OBS, call the OBS Hotline at (819) 956-3440.

NAFTA

Deal opens \$60-billion market to Canadian suppliers

The proposed North American Free Trade Agreement (NAFTA) will give Canadian suppliers access to an estimated \$60-billion worth of government procurement in the United States and Mexico.

Mexican and U.S. suppliers will gain access to \$10-billion worth of Canadian government procurement.

Scheduled to take effect January 1, 1994, NAFTA will cover most government goods and services purchases worth \$50,000 U.S. or more. It will be the first international trade agreement for Canada that covers services. Federal construction projects worth \$6.5 million or more are also included in the deal.

NAFTA will be the first international trade agreement for Canada that covers services.

Both U.S. and Canadian government NAFTA opportunities will be advertised on the Open Bidding Service (OBS) and in SSC's *Government Business Opportunities (GBO)* publication. The Mexican government is developing a publication for its procurement notices. In the meantime, these will be advertised in Mexico's major daily newspapers and in its *Official Gazette of the Federation*.

Like the Canada-U.S. Free Trade Agreement, NAFTA provides an independent third-party bid challenge

mechanism. Suppliers who believe they have been unfairly treated during the procurement process can use this provision to launch an appeal. In Canada, this appeal mechanism will be provided by the International Trade and Procurement Tribunal (ITPT), the successor to the Procurement Review Board.

NAFTA provides an independent third-party bid challenge mechanism.

NAFTA also has provisions for further negotiations to include state government procurement in the U.S. and provincial government procurement in Mexico and Canada.

For more information, contact Info Export, External Affairs and International Trade Canada at (613) 944-4000 or 1-800-267-8376; fax: (613) 996-9709.



Helping Canadian companies compete internationally



CANADIAN COMMERCIAL CORPORATION CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE

Canadian suppliers looking to do business with foreign governments could benefit by first looking to the Canadian Commercial Corporation (CCC).

At the request of a Canadian supplier or a potential foreign customer, CCC will serve as prime contractor for sales of Canadian goods and services to foreign governments and international organizations.

**In 1991-92,
despite the global
recession, CCC helped
Canadian companies do
\$678-million worth of
international business.**

As prime contractor, CCC contracts with the Canadian supplier to deliver the goods or services. It also contracts with the foreign government, guaranteeing on behalf of the Government of Canada, that the terms of the contract will be fulfilled. That arrangement can give a Canadian supplier extra credibility with foreign customers and help improve the supplier's competitive position.

In 1991-92, despite the global recession, CCC helped Canadian companies do \$678-million worth of

international business, an increase of \$83 million over the previous year.

At any one time, CCC typically has some 2,000 active contracts with 300 to 500 Canadian suppliers of a wide range of products and services. More than half of these firms are small businesses.

As part of government streamlining announced in the February 1992 federal budget, CCC is now integrating its operations with Supply and Services Canada.

The corporation continues to work closely with External Affairs and International Trade Canada, the Export Development Corporation, the Canadian International Development Agency, and business and industry associations to help Canadian companies do business overseas and with international agencies, such as the United Nations. Recently the corporation has also helped Canadian firms sell to private sector firms abroad.

CCC is best known for its ongoing role in the Canada-U.S. Defence Production Sharing Agreement. Under the agreement, qualified companies working through CCC are eligible to compete on an equal footing with U.S. suppliers for U.S. Department of Defense requirements valued at \$25,000 or more. A similar agreement signed with the National Aeronautical

and Space Administration gives Canadian suppliers a share of the U.S. space market.

To get on U.S. Department of Defense and other U.S. government source lists, Canadian companies should register, through CCC, on the Bidders' Mailing List (BML).

Registration on the BML allows suppliers to receive U.S. government bid solicitations when there is a requirement for their goods or services. Requirements valued at more than \$25,000 are also published in the U.S. *Commerce Business Daily* which CCC scans to match Canadian suppliers with U.S. opportunities.

**Recently the corporation
has also helped
Canadian firms sell
to private sector
firms abroad.**

For more information or to order a BML registration kit, contact: Vivian Asfar, Corporate Communications Officer, Canadian Commercial Corporation, 50 O'Connor Street, 11th Floor, Ottawa, Ontario, K1A 0S6, Tel: (613) 996-0034, Fax: (613) 995-2121.

The Supplier is published by the
Communications and External Relations
Directorate of Supply and Services
Canada.

Correspondence may be addressed to:

The Supplier
Communications and External Relations
Directorate
Supply and Services Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0S5

Issued under the authority of the Minister
of Supply and Services

© Minister of Supply and Services 1993
ISSN 0835-8745

Pour mieux affronter la concurrence internationale

Le fournisseur



**CANADIAN
COMMERCIAL
CORPORATION
CORPORATION
COMMERCIALE
CANADIENNE**

L'Administration américaine de l'aéronautique et de l'espace permet aux fournisseurs canadiens d'avoir accès au marché américain de l'aéronautique. Pour faire ajouter leur nom à la liste du ministère américain de la défense ou à d'autres listes du gouvernement américain, les entreprises doivent s'inscrire par l'entremise de la CCC.

Les fournisseurs pourront alors recevoir les demandes de soumission pour les produits ou services qu'ils sont en mesure d'offrir. La CCC parcourt aussi le *Commerce Business Daily* pour y déceler les projets d'une valeur de 25 000 \$ ou plus correspondant aux biens et services que le marché américain offre aux fournisseurs canadiens.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour commander une trousses d'inscription à la liste des soumissionnaires, s'adresser à Vivian Astar, Agent de communications, Corporation commerciale canadienne, 50, rue O'Connor, 11^e étage, Ottawa (Ontario) K1A 0S6.

Téléphone : (613) 996-0034
Télécopieur : (613) 995-2121

Le fournisseur est publié par la Direction générale des communications et des relations extérieures Services Canada. Toute correspondance doit être adressée à :
Le fournisseur
Direction générale des communications et des relations extérieures
Canada (Ontario) K1A 0S5
Emis sous l'autorité du ministre des Approvisionnement et Services © Ministère des Approvisionnements et Services 1993
ISSN 0835-8745

Les fournisseurs canadiens voulant faire affaire avec les gouvernements étrangers seraient bien avisés de communiquer d'abord avec la Corporation commerciale canadienne (CCC).

À la demande d'un fournisseur canadien ou d'un client étranger, la CCC agit à titre d'entrepreneur principal dans les transactions de biens et services de source canadienne à des gouvernements étrangers ou à des organismes internationaux.

La CCC conclut alors des marchés avec les fournisseurs canadiens pour la livraison de biens et services. Elle conclut aussi des marchés avec les gouvernements étrangers en garantissant, au nom du gouvernement canadien, que les conditions des marchés seront respectées. Cette disposition peut donner au fournisseur canadien une crédibilité supplémentaire et l'aider ainsi à améliorer sa position concurrentielle.

En 1991-1992, en dépit de la récession mondiale, la CCC a aidé les entreprises canadiennes à conclure à l'étranger des marchés d'une valeur de 678 millions \$, soit une hausse de 83 millions \$ par rapport à l'année précédente. En tout temps, la CCC gère en moyenne quelque 2 000 marchés

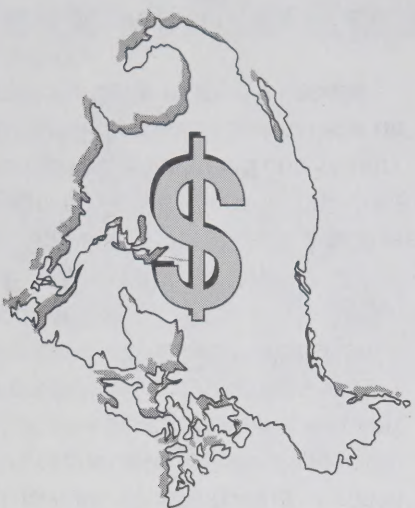
conclus avec 300 à 500 fournisseurs canadiens. Plus de la moitié de ces sociétés sont de petites entreprises. Suite aux efforts de rationalisation annoncés au budget fédéral de février 1992, la CCC intègre présentement ses activités à celles d'Approvisionnement et Services Canada. La Corporation continue de collaborer étroitement avec Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, la Société pour l'expansion des exportations, l'Agence canadienne de développement international et les associations industrielles et commerciales afin d'aider les entreprises canadiennes à faire des affaires outre-mer ou avec des organismes internationaux, tels les Nations Unies. Plus récemment, la Corporation a aussi aidé les entreprises canadiennes à conclure des ventes avec des compagnies privées étrangères.

La CCC est bien connue pour son rôle en ce qui concerne la signature de l'Accord sur le partage de la production de défense entre le Canada et les États-Unis. Les entreprises qualifiées ont ainsi la possibilité, par l'entremise de la CCC, de concurrencer les fournisseurs américains en vue d'obtenir les contrats du ministère américain de la défense d'une valeur de 25 000 \$ ou plus. Une entente semblable avec

L'ALÉNA ouvre un marché de 60 milliards \$ aux fournisseurs canadiens

Gazette of the Federation, l'organe gouvernemental officiel. À l'instar de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'ALÉNA prévoit la mise en place d'un organisme indépendant permettant aux fournisseurs de continuer l'attribution d'un contrat. Les fournisseurs qui s'estiment lésés pourront se prévaloir de cette disposition pour interjeter appel. Au Canada, ce mandat sera confié au Tribunal du commerce extérieur et des marchés publics, qui succédera à la Commission de révision des marchés publics. L'ALÉNA contient aussi des dispositions prévoyant la poursuite des négociations en vue d'inclure dans l'accord les marchés publics des États américains et ceux des provinces dans le cas du Canada et du Mexique.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Info Export, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada au (613) 944-4000 ou 1-800-267-8376 ; télécopieur : (613) 996-9709.



Une fois ratifié, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) ouvrira aux fournisseurs canadiens un marché d'approvisionnement publics aux États-Unis et au Mexique, estimé à 60 milliards \$. Les fournisseurs américains et mexicains auront accès au marché canadien, dont la valeur atteint les 10 milliards \$.

Il s'agira pour le Canada du premier accord sur les échanges internationaux englobant les services.

L'ALÉNA, qui doit entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1994, concerne les achats gouvernementaux de biens et de services d'une valeur de 50 000 \$ US ou plus. Il s'agira pour le Canada du premier accord sur les échanges internationaux englobant les services. Les projets de construction fédéraux, d'une valeur de 6,5 millions \$ ou plus, seront aussi couverts par l'entente.

Les gouvernements canadien et américain auront recours au Service des invitations ouvertes à soumissionner et à la publication d'ASC intitulée *Marchés publics* pour annoncer les projets d'achats couverts par l'ALÉNA. Le gouvernement mexicain est en voie de mettre sur pied une publication où paraîtront ses avis d'achats publics. D'ici là, les projets seront annoncés dans les principaux quotidiens mexicains et dans *Official*

Avis aux fournisseurs

Depuis le 1^{er} avril 1993, la Direction générale des sciences et des services professionnels (DGSSP) ne tient plus de listes de fournisseurs, sauf dans le cas des services suivants, qui requièrent une accréditation spéciale :

- Levés géodésiques
- Levés géophysiques aériens
- Établissement de cartes
- Formation linguistique
- Vois notifiés commerciaux
- Photographie aérienne

À L'EXCEPTION des vols notifiés commerciaux, la DGSSP diffuse maintenant **TOUTES** les projets de marchés de plus de 25 000 \$ par voie électronique, par l'entremise du Service des invitations ouvertes à soumissionner (SIOS), et en version papier, dans la publication *Marchés publics*. La plupart des projets de marchés de la DGSSP d'une valeur **INFÉRIEURE** à 25 000 \$ sont annoncés de la même façon.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Anne Fortin de la DGSSP au (819) 956-1398. Pour vous inscrire au SIOS, composez le 1-800-361-4637. Dans la région de la Capitale nationale, il faut composer le (613) 737-3374. Pour vous abonner à *Marchés publics*, composez le (819) 956-4802 ou envoyez votre demande par télécopieur au (819) 994-1498.

Si vous avez des questions au sujet du SIOS, téléphonez au service de dépannage du SIOS au (819) 956-3440.

ISO 9000 Faire de la qualité la norme

Le respect des normes de qualité devient rapidement le meilleur moyen d'obtenir un avantage sur les marchés actuels.

C'est pour cette raison qu'ASC participe à un projet pilote qui exige que certains groupes de fournisseurs se conforment aux normes de qualité de la série ISO 9000.

Les normes ISO 9000 définissent les paramètres du système de gestion de la qualité d'une entreprise, éliminant le besoin d'une vérification finale. Ces normes deviennent rapidement l'indicateur mondial de la qualité des produits et des services.

Elles sont diffusées par l'Organisation internationale de normalisation (ISO), de Genève, en Suisse, et le Canada a convenu de les adopter.

ASC entend adopter les normes ISO 9000 d'ici quelques années.

En collaboration avec la Défense nationale et Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), ASC entend adopter les normes ISO 9000 d'ici quelques années. À compter de cet automne, ASC introduira graduellement ces normes dans ses conditions d'achat. Les

industries telles l'informatique, qui sont déjà familières avec les normes ISO 9000, seront les premières visées. ASC exigera peut-être ensuite le respect de ces normes pour les achats de meubles, de vêtements et de textiles.

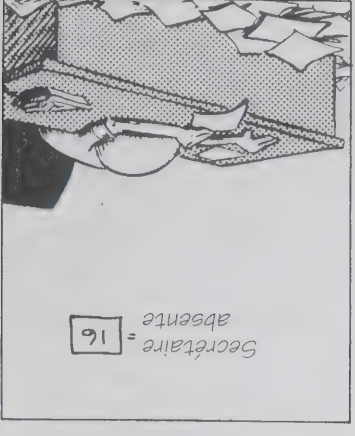
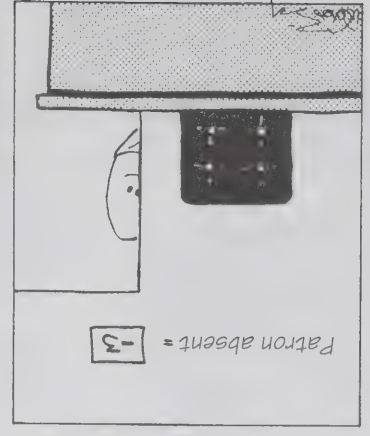
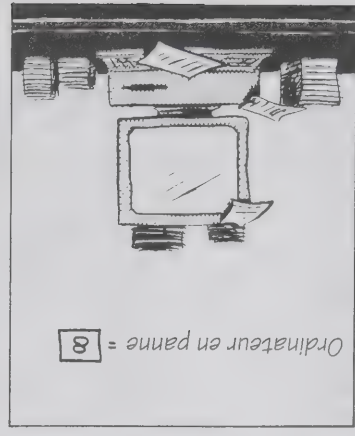
La Défense nationale dispose d'un répertoire d'environ 70 fournisseurs militaires qui répondent aux normes indiquées dans les publications interalliées sur l'assurance de la qualité. On demandera à ces entreprises de se soumettre graduellement aux normes ISO 9000 à compter de mai 1993.

ISTC préconise l'adoption des normes ISO 9000 parce qu'elles donneront aux entreprises canadiennes un meilleur accès aux marchés de la Communauté européenne, de l'Australie et du bassin du Pacifique — pays où le respect des normes ISO 9000 est un avantage certain pour conclure des marchés.

Les fournisseurs qui désirent obtenir une accréditation de conformité aux normes ISO 9000 ne devraient pas s'attendre à y arriver du jour au lendemain. En effet, la préparation visant à se soumettre à une vérification d'un organisme de certification tel que le Quality Management Institute de l'Association canadienne



Copyright 1993, Grantland Enterprises, Inc. All rights reserved.



FLASH

Le Guide de la politique des Approvisionnementnements d'ASC

fait présentement l'objet d'une importante révision; à compter d'aujourd'hui, ASC n'en publiera plus les modifications.

Afin de nous assurer que les fournisseurs ont accès à la politique en vigueur, les mises à jour paraîtront au Service des invitations ouvertes à soumissionner et dans *Marchés publics*.

Pour plus de renseignements, veuillez appeler Joe Phillips de la Direction générale de la gestion du programme des approvisionnementnements au (819) 956-6499.

de normalisation, les Services professionnels Warnock Hersey ou l'Office des normes générales du Canada peut prendre un an ou davantage. Les coûts de certification varient selon le type d'entreprise, sa taille et le type de contrôles de qualité en place.

Pour de plus amples renseignements, adressez-vous à David Henley du Programme de promotion des relations avec les fournisseurs, (819) 956-2103.

Pour faire affaire avec le gouvernement fédéral

Le Programme de promotion des relations avec les fournisseurs d'Approvisionnement et Services Canada renseigne les fournisseurs canadiens, grands ou petits, sur la façon de faire affaire avec le gouvernement fédéral.

Les responsables du programme organisent chaque année des colloques dans tout le pays où l'on donne aux fournisseurs des conseils pratiques sur la façon d'offrir leurs services au gouvernement et d'entrer en contact avec les personnes clés d'ASC. On y couvre les notions de base de la vente aux organismes fédéraux.

Des colloques plus spécialisés traitent également de sujets tels la politique sur le contenu canadien, la rédaction d'offres de service efficaces, l'orientation future des achats fédéraux et les alliances stratégiques. Ces colloques sont souvent présentés avec la participation des chambres de commerce locales.

De plus, le Programme de promotion des relations avec les fournisseurs dispose de feuillets d'information sur les achats, y compris le Service des invitations ouvertes à soumissionner, le libre-échange, etc.

On vous invite à communiquer avec votre coordonnateur de programme régional afin d'obtenir plus de renseignements sur les activités du programme.

Nouvelle-Écosse

Margaret Ingraham
Téléphone : (902) 426-8791
Télécopieur : (902) 426-8808

Nouveau-Brunswick/I.-P.-É.

Beth Kirkpatrick
Téléphone : (506) 851-2307
Télécopieur : (506) 851-6759

Terre-Neuve

Bob Smith
Téléphone : (709) 772-0184
Télécopieur : (709) 772-4603

Région de la Capitale nationale

Barry Fournier
Téléphone : (819) 956-7052
Télécopieur : (819) 953-1057

Ontario

Johanne Seratin
Téléphone : (416) 670-6200
Télécopieur : (416) 676-3375

Manitoba

Donna Smith
Téléphone : (204) 983-8226
Télécopieur : (204) 983-7796

Ouest du Québec

Claude Martel
Téléphone : (514) 283-4863
Télécopieur : (514) 283-5708

Est du Québec

Danielle Gagnon
Téléphone : (418) 648-3248
Télécopieur : (418) 648-2209

Saskatchewan

Darlene Chuka
Téléphone : (306) 780-7390
Télécopieur : (306) 780-7242

Alberta/T.N.-O.

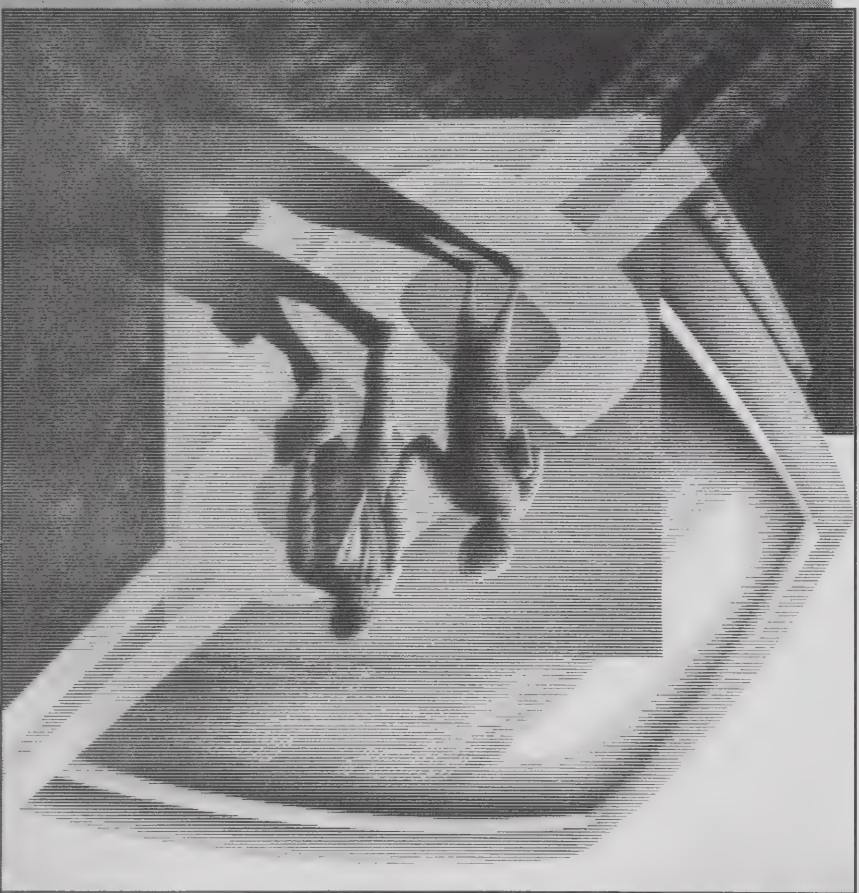
Lorna Hoey-Jones
Téléphone : (403) 495-3704,
poste 235
Télécopieur : (403) 495-3399

Direction générale du Pacifique (incluant le Yukon)

Carla McEachern
Téléphone : (604) 666-3995
Télécopieur : (604) 666-2152
Centre de service à la clientèle
Vancouver (C.-B.)

Direction générale du Pacifique

Gayle McDonald
Téléphone : (604) 363-3257
Télécopieur : (604) 363-3573
Centre de service à la clientèle
Victoria (C.-B.)



En direct du SIOS

commencé à utiliser le SIOS pour annoncer leurs besoins. Des gouvernements provinciaux et municipaux, des entreprises de services publics et d'autres organismes publics sont également intéressés à utiliser le SIOS afin d'attirer des soumissions concurrentielles de haute qualité pour répondre à leurs besoins. Le service **En direct** peut donner un aperçu utile des acquisitions du secteur public : Quel est le profil de dépenses de certains ministères ? De quels endroits proviennent les demandes de biens et services ? Quels fournisseurs ont commandé des documents de soumission donnés ? Quelles sont les entreprises qui ont réussi à obtenir des marchés ?

À l'automne, les abonnés du service **En direct** auront accès à une base de données sur les marchés attribués grâce au SIOS pendant les trois dernières années. ISM Information Systems Management Corporation, une compagnie spécialisée dans la gestion de bases de données, fournit tous les services du SIOS en vertu d'une licence accordée par ASC et d'autres acheteurs gouvernementaux. ISM distribue aussi les documents relatifs aux soumissions aux abonnés du SIOS. Les fournisseurs retournent leurs soumissions directement à l'organisme acheteur, comme ils l'ont toujours fait.

Pour s'abonner au SIOS, composez le 1-800-361-4636 ou le (613) 737-3374 si vous demeurez dans la région de la Capitale nationale. Pour obtenir plus de renseignements sur le SIOS, utiliser la ligne de dépannage du SIOS en composant le (819) 956-3340.

applicable aux frais d'utilisation du service et aux coûts des documents commandés. Un abonnement de un an à *Marchés publics* coûte 525 \$, et les fournisseurs doivent verser encore 100 \$ pour l'abonnement au Service de commande des documents, dont une partie (74 \$) s'applique aux documents commandés.

Les abonnés de En direct auront accès aux projets de marchés le jour même de leur publication.

Vers le milieu de 1993, les abonnés de **En direct** pourront transférer à leur ordinateur les documents de soumission lorsqu'ils repèreront un projet qui les intéresse. Ce sera alors le moyen le plus rapide et, dans nombre de cas, le moins coûteux de se procurer ces documents.

Ils pourront bientôt transmettre leur soumission à ASC par voie électronique. Le service complet de transmission électronique des soumissions, qui comprendra les mesures de sécurité requises pour le traitement des soumissions, sera mis en œuvre vers la fin de 1993.

D'ici le milieu de 1993, le SIOS disposera d'un service d'association des demandes de soumission, grâce auquel un fournisseur sera averti automatiquement lorsqu'un avis de soumission correspond à son profil. Plus le nombre de groupes utilisant le SIOS augmentera, plus les invitations à soumissionner seront nombreuses — et celles-ci ne seront pas répertoriées dans *Marchés publics*. Ainsi, d'autres ministères fédéraux ont

Des milliers de fournisseurs canadiens découvrent l'efficacité des transactions électroniques grâce au service **En direct** du Service des invitations ouvertes à soumissionner (SIOS). Les abonnés du service **En direct** jouiront d'un accès électronique rapide et facile à des projets de marchés publics dont la valeur atteindra cette année les 4 milliards \$.

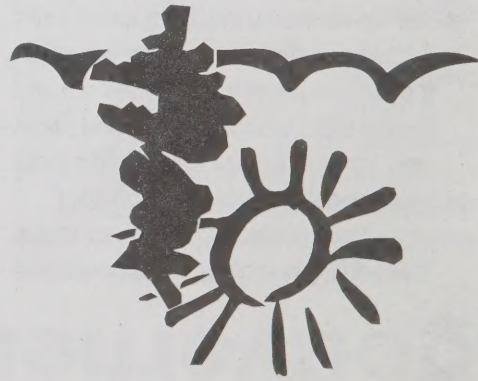
Les abonnés du SIOS peuvent se renseigner sur les invitations à soumissionner d'ASC en consultant le service **En direct** ou par la publication *Marchés publics* (ils doivent ensuite commander les documents de soumission en utilisant le Service de commande des documents du SIOS).

Marchés publics et **En direct** diffuseront le même répertoire de projets de marchés publics, mais **En direct** est maintenant l'organe préféré d'un nombre croissant de fournisseurs grâce à l'accès instantané : les projets de marchés sont disponibles le jour même de leur publication. Les abonnés de **En direct** disposent ainsi de plus de temps pour préparer leur soumission. Ils peuvent aussi commander les documents de soumission en se servant de leur ordinateur à n'importe quel moment puisque le service est accessible en tout temps.

Marchés publics est, quant à lui, publié trois fois la semaine et livré par courrier. Ses abonnés doivent ensuite utiliser le Service de commande des documents du SIOS pour obtenir la documentation et ils doivent acquitter des frais de commande légèrement plus élevés que ceux des abonnés de **En direct**. Les frais d'abonnement annuel de base au service **En direct** sont de 230 \$, comprenant un dépôt de 100 \$

Le Plan vert passe ses commandes au SIOS

Le fournisseur



prévoit ainsi réaliser des économies — grâce à une plus grande concurrence — et obtenir des soumissions d'une meilleure qualité.

Plusieurs types de marchés figurent parmi les projets d'achats du Plan vert inscrits au SIOS : services d'experts-conseils, études biologiques et écosystémiques, devis et conception des techniques, recherches, études des sols et des nappes d'eau souterraines, études d'évaluation des incidences environnementales, analyses de télédétection et d'images, maintien des déchets dangereux, réduction et recyclage des déchets.

En plus d'aider Environnement Canada à s'acquitter de son mandat en vertu du Plan vert, la large diffusion de ses exigences par le biais du SIOS aidera les entreprises canadiennes à soutenir la concurrence internationale, où les aspects environnementaux deviennent un facteur décisionnel de plus en plus important.

Le SIOS est un babillard électronique national qui sert à diffuser les besoins gouvernementaux d'acquisition. ASC y annonce chaque année des projets d'achats d'une valeur d'environ 4 milliards \$, pour lesquels les fournisseurs sont invités à soumissionner.

On peut s'inscrire au SIOS en composant le 1-800-361-4637 ou, dans la région de la Capitale nationale, le (613) 737-3374. Pour toute question au sujet du SIOS, on peut utiliser la ligne de dépannage du SIOS en composant le (819) 956-3440.

En vigueur depuis décembre 1990, le Plan vert est une stratégie nationale globale visant à faire du développement durable une réalité canadienne. Le monde des affaires et l'industrie s'y voient confier un rôle clé pour la mise au point de solutions efficaces aux problèmes environnementaux, permettant au Canada d'établir un nouveau rapport entre l'environnement et l'économie.

Lorsqu'Environnement Canada a besoin de biens et services reliés au Plan vert du gouvernement fédéral, il passe ses commandes au moyen du Service des invitations ouvertes à soumissionner (SIOS) d'ASC.

L'inscription au SIOS des projets reliés au Plan vert a débuté à la fin février, sous la rubrique « Biens et services environnementaux ».

Cette initiative a permis d'attirer l'attention des abonnés du SIOS sur les possibilités commerciales qu'offre le Plan vert. Environnement Canada

Accès à l'information facilité par les centres de services aux entreprises

Il est maintenant plus facile d'obtenir des renseignements sur les programmes et services offerts aux entreprises par le gouvernement fédéral grâce à l'ouverture récente de trois Centres de services aux entreprises Canada (CSEC) à Edmonton, Winnipeg et Halifax.

Les centres offrent toute une gamme de renseignements et de services d'orientation aux entreprises, particulièrement à celles qui ne sont pas au courant des programmes et services offerts par les ministères et organismes fédéraux.

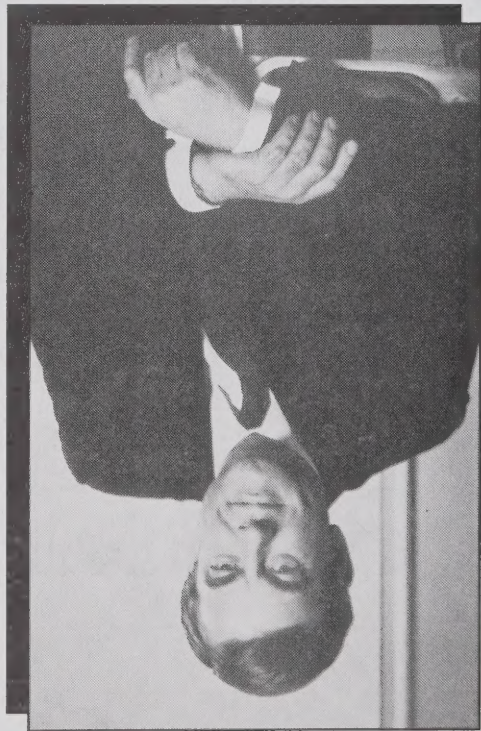
Ces centres font partie d'un projet pilote. Les résultats en seront analysés afin de mettre au point d'autres programmes pour améliorer les CSEC.

On peut communiquer avec ces centres en composant :

- Edmonton (Alberta) (403) 495-6800
- Winnipeg (Manitoba) (204) 984-2272 (800) 665-2019 (aillieurs au Manitoba)
- Halifax (Nouvelle-Écosse) (902) 426-8604 (800) 668-1010 (aillieurs en N.-É.)

Directement du bureau du Ministre

Le fournisseur



J'assume les fonctions de ministre des Approvisionnement et Services depuis quatre ans, et je suis très satisfait des principales réalisations du Ministère dans le domaine des achats. En 1989, j'ai fixé trois objectifs pour le Ministère : offrir au public la possibilité d'examiner nos méthodes d'achat, simplifier nos politiques et moderniser nos systèmes. Notre politique d'invitation ouverte à soumissionner a constitué la pierre angulaire de nos réalisations dans le secteur de l'approvisionnement, et le Service des invitations ouvertes a soumissionner (SIOS) est la preuve des efforts que nous avons déployés afin d'améliorer le système d'achat du gouvernement fédéral.

A l'heure actuelle, nous poursuivons le travail en nous concentrant sur les achats réalisés par voie électronique.

FASTRACK illustre bien le résultat de nos efforts. Ce dernier-ne de nos projets d'achat par voie électronique permettra aux clients d'ASC de passer directement leurs commandes aux fournisseurs. ASC met en place le système et le logiciel; notre rôle s'arrête là.

Avec FASTRACK, projet réalisé dans le cadre d'Acquisitions 2000, je crois que nous sommes un peu plus près d'atteindre l'objectif d'Acquisitions 2000 qui est d'automatiser et de simplifier, d'ici l'an 2000, la gamme complète des marchés publics.

Le SIOS suit également la trajectoire prévue et je dirais qu'il connaît un succès absolu. Il est en oeuvre depuis moins de un an et, déjà, il prend la forme que j'espérais : un marché public ouvert où acheteurs et fournisseurs peuvent faire des affaires ensemble, par voie électronique.

D'autres ministères et organismes fédéraux utilisent actuellement le SIOS pour annoncer leurs besoins en matière de services. Les gouvernements provinciaux devraient bientôt recourir à ce moyen et, plus tard, les administrations municipales et les

autres organismes publics. Environnement Canada a été l'un des premiers ministères fédéraux à utiliser le SIOS. Sa décision d'annoncer par l'entremise du SIOS ses besoins dans le cadre du Plan vert est de bon augure pour les entreprises qui veulent accéder au marché, en pleine expansion, des biens et des services écologiques. Fortes de l'expérience qu'elles acquerront dans le cadre du Plan vert, les entreprises pourront soumissionner les marchés étrangers. En parlant de nouveaux débouchés, il ne faut pas négliger les possibilités offertes par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). L'ALÉNA, dont la Chambre est actuellement saisie, ouvrira un marché de 60 milliards \$ aux fournisseurs canadiens. Le Canada pourra pour la première fois avoir accès aux marchés de services des gouvernements du Mexique et des États-Unis. Une fois que l'accord aura été ratifié officiellement par les trois pays signataires, les listes de fournisseurs internationaux du SIOS incluront les possibilités de marchés offertes en vertu de l'ALÉNA.

La mise au point de processus d'achat électroniques, comme le SIOS et FASTRACK, nous aidera à suivre la voie qu'ASC a tracée pour les marchés publics. Comme toujours, nos points de repère seront les principes établis pour l'octroi des marchés : ouverture, équité, accessibilité et service. Nous continuerons à mettre ces principes en valeur et, dans d'autres numéros du bulletin *Le fournisseur*, je ne manquerai pas de vous faire part du chemin parcouru.

Paul Dick
Ministre des Approvisionnements et Services

Le Fournisseur

Un bulletin d'information à l'intention des fournisseurs N° 13 Printemps 1993

FASTRACK : les achats automatisés deviennent une réalité

Il y aura cet été une révolution dans le domaine des approvisionnements avec FASTRACK, le nouveau projet d'Approvisionnement et Services Canada.

A compter du 30 juin, FASTRACK reliera les fournisseurs de façon électronique avec les ministères et organismes fédéraux.

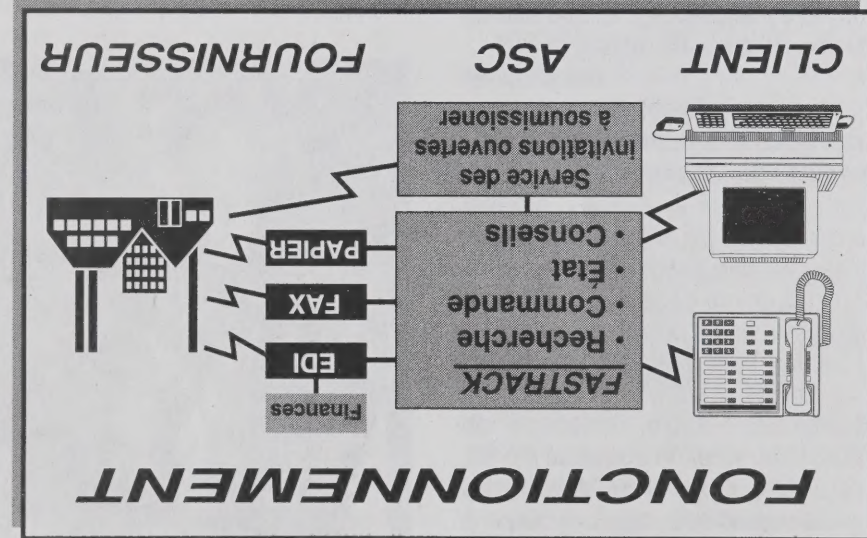
Pour la première fois, les clients d'ASC pourront commander directement des fournisseurs les articles décrits au catalogue d'Approvisionnement en articles

stocks, ceux faisant l'objet d'une offre à commande ou de toute autre entente et ce, en ligne direct avec FASTRACK.

Au début, les clients auront accès à 14 catégories : micro-ordinateurs, entretien et soutien d'ordinateurs, personnels, services professionnels en informatique, pneus et chambres à air, lubrifiants, moteurs hors-bord, équipement de sécurité, lampes, outils à main, matériel audiovisuel, produits pharmaceutiques, services d'aide temporaire, services de formation en français et services professionnels en matière de gestion de la qualité.

En collaboration avec ses fournisseurs et ses clients, ASC élargira la liste de produits de FASTRACK à autant de biens et services possibles au cours de la prochaine année.

Les clients pourront consulter les catalogues électroniques pertinents



nents et faire un suivi de leurs commandes à l'aide d'un téléphone ou d'un ordinateur personnel et d'un modem. Ils n'auront plus besoin de l'aide des acheteurs d'ASC. FASTRACK est le plus récent projet du programme Acquisitions 2000 d'ASC dont l'objectif est de rationaliser les approvisionnements fédéraux en mettant au point un système d'achat complètement électronique.

Les fournisseurs qui disposent d'un système d'échange de données informatique (EDI) pourront l'utiliser avec FASTRACK. Ceux qui n'ont pas cette technologie pourront recevoir leurs commandes par télécopieur ou par la poste. L'EDI est de plus en plus utilisé dans le monde entier pour échanger de façon rapide et efficace des

renseignements de nature commerciale, tels des commandes ou des factures, grâce aux ordinateurs et à un langage électronique normalisé. ASC a récemment achevé une série de projets pilotes durant lesquels on s'est servi de l'EDI. Tout le cycle d'achat, d'une commande passée en vertu d'une offre établie avec un fournisseur jusqu'au paiement des produits livrés, s'est fait électroniquement. ASC est maintenant prêt à prendre pleinement avantage d'un processus d'acquisition par EDI.

Pour de plus amples renseignements sur FASTRACK et l'achat par EDI, communiquez avec le bureau des communications d'Acquisitions 2000 par téléphone, au (819) 956-5268, ou par télécopieur, au (819) 956-6841.



Canada